

Nutzungsstudie Rämismatte Ins BE

Entscheidungsgrundlage für die Lidl Schweiz AG

MAS Arbeit

eingereicht im Rahmen des Studiengangs

MAS Real Estate Management

an der Berner Fachhochschule Architektur, Holz und Bau

vorgelegt von:

Anastassia Pankina

Referent:

Heinz Lanz

Ko-Referent und Studienleiter:

Dr. Boris Szélpal

Datum des Einreichens: 31.Juli 2020

Management Summary

Einleitung

Lidl Schweiz hat im Juni 2019 die Parzelle 6023 genannt „Rämismatte“ erworben. Die Landreserve umfasst rund 7'409 m², liegt in der Arbeitszone und ist für den Eigengebrauch von Lidl Schweiz zu gross. Diese Situation führt dazu, dass Lidl Schweiz vor verschiedenen Herausforderungen wie z.B. den allgemeinen Standort- und Marktschwierigkeiten sowie den rechtlichen Rahmenbedingungen steht. Die MAS-Arbeit analysiert deshalb das Standort- und Marktpotenzial sowie die Kosten und erarbeitet qualifizierte Beurteilungsgrundlagen für die nachfolgenden Planungsschritte. Sie basiert auf theoretischen sowie praxisnahen Untersuchungen. Der theoretische Teil analysiert die Makro- und Mikrolage, die gesetzlichen Grundlagen, die gescheiterten Projekte sowie die neu erarbeiteten Projektvarianten. In einem weiteren Schritt werden die Miet-, Baurecht- und Verkehrswerte einer Teilparzelle errechnet. Um die erarbeiteten Grundlagen abzurunden werden Interviews geführt und ausgewertet. Die theoretischen Grundlagen werden mit den Interviews verglichen und liefern Ergebnisse die weiterführend in der Handlungsempfehlung bearbeitet werden.

Analyse

Die **Makro- und Mikrolage** der Gemeinde Ins BE wurde anhand von verschiedenen Faktoren untersucht. Dabei kann festgehalten werden, dass die Gemeinde mit dem ÖV als auch dem MIV gut erschlossen ist. Zudem befindet sich in der Gemeinde eine hohe Anzahl an KMUs die in verschiedenen Sektoren tätig sind und nach Gewerbeflächen suchen. Geeignete Arbeitsbauzonenreserven sind beschränkt und in der Gemeinde nur noch im Rämismatt-Gebiet sowie der Zbangmatte zu finden. Die Zbangmatte zählt zu einem kantonalen Entwicklungsschwerpunkt und grenzt an das Rämismatt-Gebiet. Die Marktmieten liegen in der Gemeinde Ins BE für Büroflächen bei CHF 194.00 CHF/m² und für Gewerbeflächen bei 110.00 CHF/m² und sind im Vergleich zum Mittelland durchschnittlich. Zu der Bevölkerung kann festgehalten werden, dass in der Gemeinde vor allem der Mittelstand wohnhaft ist, welcher kein erhöhtes Konsumpotenzial aufweist.

Die **gesetzlichen Regelungen** zeigen auf, dass verschiedene kantonale sowie kommunale Vorschriften bestehen. Die kantonalen Regelungen umfassen das Baugesetz und die Bauverordnung, welche Vorschriften für das kommunale Baureglement erlassen. Zudem werden in diesen Gesetzgebungen verschiedene Normen zu Detailhandelseinrichtung erlassen, die für Lidl Schweiz von grosser Bedeutung sind. In der kantonalen „Arbeitshilfe zu Detailhandelseinrichtungen“ werden diese Normen detailliert beschrieben. Zu den Detailhandelseinrichtungen können folgende Grundsätze festgehalten werden:

- Detailhandelseinrichtungen die kleiner als 1'000 m² GF und gemäss baurechtlicher Grundordnung zugelassen sind, können anhand der baurechtlichen Grundordnung umgesetzt werden
- Detailhandelseinrichtungen die grösser sind als 1'000 m² GF und ausserhalb eines Geschäftsgebiets liegen, gemäss baurechtlicher Grundordnung nicht zulässig sind, sind UeO-pflichtig und müssen einen Nachweis nach Art 25 – 28 BauV erbringen

Der Nachweis nach Art 25 – 28 BauV beinhaltet unter anderem:

- Die Verbesserung der lokalen und regionalen Einkaufsmöglichkeiten
- Die Gewährleistung der Versorgung der nicht mobilen Bevölkerung
- Keine Belastung des Wohngebiets durch zusätzlichen Verkehr

Die **gescheiterten Projekte** wurden anhand der Archivunterlagen von Lidl Schweiz untersucht. Die Rämismatte wurde bereits 2009 sowie 2014 geprüft. Die Projekte wurden nicht realisiert, da die Bauverordnung damals nur eine Verkaufsfläche von 500 m² zulies. Zudem konnte die bereits damals bestehende Erschliessungsanforderung (300 m Entfernung Bushaltestelle) nicht erfüllt werden. Ein weiterer Grund lag darin, dass die Bevölkerung bereits andere Vorhaben im UeO-Verfahren abgelehnt hatte. Aufgrund der neuen gesetzlichen Regelungen zu Detailhandelseinrichtungen (siehe oben, 1'000 m² BGF) wurde die Rämismatte 2019 erneut geprüft und erworben.

Die **neu erarbeiteten Projektvarianten** basieren auf definierten Rahmenbedingungen, die Lidl Schweiz dazu bringen, auf das Hauptziel, „Erstellung einer Standardfiliale mit einer Grösse von über 1'000 m² GF“, zu verzichten. Die erarbeiteten Projektvarianten sind gemäss des kommunalen Baureglements zulässig und weisen eine Fläche von maximal 1'000 m² auf. Zudem wurden die Flächen so konzipiert, dass jederzeit eine Erweiterung möglich ist. Neben einer Verkaufsfläche für Lidl Schweiz wurde eine weitere Gewerbebaute geplant, die entweder vermietet oder die dazugehörige Teilparzelle 6023.1 veräussert oder im Baurecht abgegeben werden kann.

Bewertung

Im Bewertungsteil wurde die Teilparzelle 6023.1 bewertet und verschiedene Szenarien aufgezeigt. Die Untersuchungen zu Verkauf, Vermietung und Baurecht lieferten das Ergebnis, dass jedes Szenario Vor- und Nachteile mit sich bringt und für Lidl Schweiz geeignet sein kann.

Interviews

Als Ergänzung zu den theoretischen Grundlagen wurden Experten zur Rämismatte befragt. Die Interviews wurden anhand von Themenfeldern ausgewertet. Dabei wurde der Fokus konkret auf den Standort, das Konfliktpotenzial, die Marktsituation sowie die Zukunft gelegt. Die

daraus resultierenden Gemeinsamkeiten, Unterschieden und Auffälligkeiten wurden definiert. Zudem wurden die Interviews mit den theoretischen Grundlagen verglichen.

Handlungsempfehlung

Aufgrund der bestehenden Herausforderungen (siehe oben) wurden folgende Handlungsempfehlungen definiert, die Lidl Schweiz bei den weiteren Planungsschritten unterstützen:

- Lidl Schweiz soll einen Teil oder die gesamte Erschliessung der Zbangmatte finanzieren und diese an Bedingungen knüpfen, welche es ermöglichen, eine Lidl-Verkaufsfläche von über 1'000 m² zu realisieren
- Das geplante Projekt soll anhand des ordentlichen Verfahrens realisiert und die Fläche so geplant werden, dass eine Verkaufsflächenerweiterung jederzeit möglich ist
- Vor Baugesucheingabe soll eine umfassende Stakeholderanalyse durchgeführt werden, um die betroffenen Einwohner abzuholen.
- Für das geplante Endprojekt (Verkaufsfläche über 1'000 m²) soll nach Realisierung und Angewöhnungszeit ein UeO-Verfahren angestossen werden, sofern die Gemeinde nicht an einem Deal bezüglich der Erschliessungsfinanzierung der Zbangmatte interessiert ist
- Die zusätzliche geplante Baute, welche verkauft, vermietet oder im Baurecht abgegeben werden soll, muss auf KMUs ausgerichtet und so flexibel wie möglich gestaltet werden
- Es wird empfohlen, nach der Baugesucheingabe zu entscheiden, ob die zusätzliche Gewerbebaute A resp. die Teilparzelle 6023.1 verkauft, vermietet oder im Baurecht abgegeben werden soll.

Inhaltsverzeichnis

Management Summary	1
Inhaltsverzeichnis	4
1 Einleitung	6
1.1 Ausgangslage	6
1.2 Problemstellung	7
1.3 Zielsetzung	7
1.4 Systemgrenze	7
1.5 Methodisches Vorgehen	8
2 Analyse	9
2.1 Makro- und Mikrolage	9
2.1.1 Bevölkerung	10
2.1.2 Erschliessung	11
2.1.3 Beschäftigte und Branchenstruktur	11
2.1.4 Marktsituation	12
2.1.5 Marktpreise	13
2.1.6 Bauzonenreserve	14
2.2 Gesetzliche Regelung	14
2.2.1 Kantonaler Richtplan	15
2.2.2 Kantonales Baugesetz	15
2.2.3 Kantonale Bauverordnung	17
2.2.4 Kantonale Arbeitshilfe	18
2.2.5 Kommunales Baureglement	21
2.3 Gescheitertes Projekt	21
2.4 Neue Projektvariante	25
3 Bewertung	30
3.1 Verkauf	33
3.1.1 Unbefristeter Ertragswert	34
3.1.2 Erstellungskosten	37
3.1.3 Residualwert	39
3.2 Baurecht	40
3.2.1 Traditioneller Baurechtsvertrag	41
3.2.2 Basler Modell	41
3.3 Vermietung	42
4 Interview	44
4.1 Interviewform	44
4.2 Interviewtyp	44
4.3 Interviewpartner	45

4.4 Auswertungsmethode	46
5 Erkenntnis und Ergebnis	46
5.1 Auswertung Interviews	46
5.1.1 Auswertung nach Themenfeldern	47
5.1.1 Vergleich Interviews mit theoretischen Grundlagen	55
5.2 Auswertung Bewertung	57
6 Handlungsempfehlung	59
7 Eidesstattliche Erklärung	63
8 Abbildungsverzeichnis	64
9 Tabellenverzeichnis	65
10 Abkürzungsverzeichnis	66
11 Quellenverzeichnis	67
12 Anhang	69
12.1 Anhang 1 – Unternehmensverzeichnis	69
12.2 Anhang 2 – Auszug Baugesetz	70
12.3 Anhang 3 – Auszug Bauverordnung	74
12.4 Anhang 4 – Auszug Baureglement	77
12.5 Anhang 5 – Visualisierungen und Pläne Projektvarianten	81
12.6 Anhang 6 – Grundbuch-Auszug 6023	89
12.7 Anhang 7 – Vergleichsobjekt Gewerbeboxen	90
12.8 Anhang 8 – Bewertung Verkauf	92
12.9 Anhang 9 – Bewertung Baurecht	93
12.10 Anhang 10 – Bewertung Vermietung	94
12.11 Anhang 11 – Interviewleitfaden	95

6 Handlungsempfehlung

Die Auswertung der theoretischen Untersuchung der Makro- und Mikrolage in Zusammenhang mit den geführten Interviews, weisen eine Diskrepanz in Bezug auf das Standortpotenzial auf. Gemäss den theoretischen Grundlagen besteht keine zusätzliche Nachfrage nach Lebensmittel des täglichen Bedarfs. Interviewpartner 2 widerspricht mit der Aussage, dass Landi die Umsatzerwartungen übertrifft (siehe Kapitel 5.1. „Vergleich Interviews mit theoretischen Grundlagen“). Diese Diskrepanz ist darauf zurückzuführen, dass sich der Umsatz auf das überregionale Einzugsgebiet stützt und nicht nur auf die Gemeinde Ins BE. Die Erschliessung mit dem MIV trägt einen wichtigen Beitrag dazu bei. Zudem muss beachtet werden, dass Ins BE neben der Zbangmatte und der Rämismatte, kaum mehr zusätzliche Bauzonenreserven in der Arbeitszone aufweist. **Deshalb wird empfohlen, eine Lidl-Verkaufsfläche zu realisieren und das Projekt weiterhin zu verfolgen.** Die Grundlagen für die Standortentscheidung wurden bereits vor Erwerb durch Lidl Schweiz erarbeitet. Die MAS-Arbeit bestätigt erneut, dass der Grundentscheid, das Grundstück zu kaufen, richtig war.

Die Gemeinde Ins BE weist eine hohe Bauzonenreserve in der Arbeitszone auf, welche vor allem auf den südlichen Teil von Ins BE zurückzuführen ist. Der südliche Teil umfasst das Rämismatt-Gebiet sowie die Zbangmatte. Das Rämismatt-Gebiet wurde in den letzten Jahren grösstenteils mit Büro- und Industrieflächen, Gewerbeboxen sowie einer Landi überbaut (siehe Abbildung 1). Ausstehend ist die Überbauung der Parzelle 6023 Rämismatte. Die Zbangmatte zählt zu einem kantonalen Entwicklungsschwerpunkt. Das Ziel des Kantons und der Gemeinde liegt darin, ein wertschöpfungsstarkes Unternehmen zu akquirieren, welches die Zbangmatte kurz- bis mittelfristig überbaut. Damit dieses Ziel erreicht werden kann, müssen die Einwohner der Gemeinde Ins BE einer Erschliessungsfinanzierung sowie dem allgemeinen Vorhaben gemäss ZPP zustimmen. Stimmt die Bevölkerung nicht zu, kann das Vorhaben trotz, der Ausweisung als „kantonaler Entwicklungsschwerpunkt“, nicht weiterverfolgt werden. Gemäss den Aussagen von Interviewpartner 4, ist die Bevölkerung gegenüber dem Vorhaben skeptisch. Deshalb wird Lidl Schweiz empfohlen, die Gemeinde Ins BE abzuholen und eine Synergie mit dem eigenen Vorhaben auf der Rämismatte zu schaffen. Damit das Hauptziel von Lidl Schweiz – „Realisation einer Verkaufsfläche von über 1'000 m²“ – schnellstmöglich erfüllt werden kann, empfiehlt sich, **einen Teil oder die gesamten Erschliessungskosten für die Zbangmatte zu übernehmen.** Diese Vorgehensweise würde ermöglichen, dass der Kanton und die Gemeinde das Hauptziel einer baureifen Parzelle erreichen würden. Im Gegensatz dazu profitiert Lidl Schweiz von zusätzlichen Kunden sowie, im besten Fall, von einer Ausnahmegewilligung in Bezug auf die Realisierung einer Verkaufsfläche über 1'000 m². Eine Infrastrukturvereinbarung in Bezug auf die Erschliessung des Rämismatt-Gebiets, wurde bereits vor Jahren mit der

Fenaco getroffen und ist nicht abwegig (Interview 2, 7. Mai 2020). Zudem kann aus internen Lidl-Erfahrungen festgehalten werden, dass bereits mit anderen Gemeinden Infrastrukturvereinbarungen getroffen wurden. **Wichtig ist, die potenzielle Erschliessungsfinanzierung an Bedingungen zu knüpfen, die es Lidl Schweiz ermöglichen, eine Verkaufsfläche von 1'000 m² zu realisieren.** Trotz des bestehenden Synergiepotenzials zwischen dem Vorhaben auf der Zbangmatte und der Rämismatte **wird empfohlen, mit dem bestehenden Projekt gemäss des ordentlichen Verfahrens voranzuschreiten und das Projekt so zu planen, dass Anpassungen jederzeit flexibel umgesetzt werden können** (siehe Kapitel 2.4 „neue Projektvariante“, Erweiterung Verkaufsfläche).

Die geplante Überbauung gemäss Kapitel 2.4 „Neue Projektvariante“ sollte mit dem ordentlichen Verfahren angestrebt resp. gemäss Baureglement und Zonenplan realisiert werden, da bereits in der Vergangenheit Einkaufszentren (heute Detailhandelseinrichtungen) an diesem Standort im UeO-Verfahren abgelehnt wurden. Die Ablehnung ist darauf zurückzuführen, dass die gesetzlichen Anforderungen in Bezug auf die Erschliessung nicht gegeben waren und/oder das Projekt vor der Bevölkerung scheiterte. Werden die gescheiterten Projekte von Lidl Schweiz betrachtet, so ist ersichtlich, dass ähnliche Gründe ausschlaggebend waren (siehe Kapitel 2.4). Damals war eine Verkaufsfläche ausserhalb der Zentrumszone von maximal 500 m² zulässig, während heute eine Verkaufsfläche anhand des ordentlichen Verfahrens von 1'000 m² BGF realisiert werden kann. Die Projektumsetzung anhand des ordentlichen Verfahrens ermöglicht, das geplante Projekt gemäss Kapitel 2.4 „Neue Projektvariante“ kurz- bis mittelfristig umzusetzen, ohne dass die Zustimmung der Bevölkerung benötigt wird. Die Gefahr besteht, dass umliegende Nachbarn Einsprache erheben. **Deshalb wird empfohlen, vor Baugesucheingabe eine umfassende Stakeholderanalyse zu erstellen und die betroffenen sowie interessierten Einwohner abzuholen.** Wird das Projekt gemäss dem ordentlichen Verfahren realisiert, so liegen die Nachteile darin, dass die Verkaufsfläche inkl. Lager und Nebenräume nur maximal 1'000 m² betragen dürfen. **Um diese Beschränkungen zukünftig zu umgehen, wird empfohlen, nachträglich ein UeO-Verfahren anzustossen oder die Parzelle 6023 als Geschäftsgeist ausweisen zu lassen** (insofern keine Infrastrukturvereinbarung getroffen werden kann). Das UeO-Verfahren setzt voraus, dass das Grundstück in 300 m Entfernung mit dem ÖV erschlossen ist. Um diese Voraussetzung zu erfüllen, müsste das Rämismatt-Gebiet zusätzlich mit einer Bushaltestelle ergänzt werden. **Hier wird empfohlen zu prüfen, ob eine Finanzierung der Haltestelle durch Lidl Schweiz erfolgen könnte.** Zudem muss berücksichtigt werden, dass auch bei Erfüllung der Anforderungen, die Bevölkerung zustimmen muss. Weiter gilt es zu beachten, dass ab 2'000 Fahrten der Verkaufsstandort als verkehrsintensives Vorhaben zählen kann. Wird eine solche Prüfung nach

Projektrealisierung durchgeführt und eine erhöhte Fahrtenzahl festgestellt, können Restriktionen verordnet werden, welche z.B. die Parkplatzzahl einschränken oder eine Parkplatzbewirtschaftung vorsehen. Anders könnte die Gemeinde und der Kanton eine Geschäftsgebiet-Ausweisung vornehmen, was positiv für Lidl Schweiz wäre, da dies, als Konsequenz, eine Verkaufsfläche von über 1'000 m² erlaubt.

In Bezug auf das geplante Bauprojekt wird empfohlen, eine Bauvoranfrage zu starten und zu prüfen, ob ein Ausnahmegesuch für die Variante 2A genehmigt wird. Das Ausnahmegesuch soll damit begründet werden, dass im südlichen Teil von Ins BE kein Gebäude unterkellert ist. Kann die Variante 2A umgesetzt werden, so entfallen die hohen Erstellungskosten für das 1. UG. **Zudem empfiehlt es sich, die geplanten Flächen auf KMUs auszurichten und so flexibel wie möglich zu gestalten.** Potenzielle Interessenten sollten frühzeitig in der Planung berücksichtigt werden.

Es wird empfohlen, nach der Baugesucheingabe zu entscheiden, ob die zusätzliche Gewerbebaute A resp. die Teilparzelle 6023.1 verkauft, vermietet oder im Baurecht abgegeben werden soll. Diese Vorgehensweise ermöglicht die grösstmögliche Flexibilität und erfüllt die Bedürfnisse von Lidl Schweiz (gemäss Interview 1 und Interview 3). Für das Unternehmen steht die Renditeerzielung nicht an erster Stelle. Deshalb kann jede Variante in Frage kommen, solange diese zur Unternehmensstrategie passt (Verkauf von Lebensmitteln steht im Vordergrund). Die oben genannte Vorgehensweise ermöglicht, das geplante Vorhaben als Gesamtprojekt zu betrachten. Die Vorurteile der Bevölkerung können abgeschwächt werden, da die Verkaufsfläche im Gesamtprojekte eine geringe Bedeutung hat. Wird nachträglich entschieden, das Teilprojekt oder die Teilparzelle zu verkaufen oder im Baurecht abzugeben, kann jederzeit ein Änderungsgesuch eingereicht werden. Die Entscheidung soll zudem abhängig davon gemacht werden, ob es bereits Interessenten gibt oder nicht. Werden die erarbeiteten Varianten nach den kurzen sowie langfristigen Vor- und Nachteilen untersucht, kann folgendes festgehalten werden:

Beim Verkauf ergeben sich folgende Vorteile: Der administrative Aufwand ist einmalig und alle Rechte und Pflichten gehen an den Käufer übergehen. Das Hauptgeschäft von Lidl Schweiz ist der Verkauf von Gütern des täglichen Bedarfs. Die Bewirtschaftung sowie Renditeerzielung von Immobilien ist dabei nebensächlich. Das bestehende Portfolio weist nur vereinzelt betriebsfremde Immobilien auf. Zudem sind die Kenntnisse über Gesamtprojektenwicklungen sowie die damit verbundenen Prozesse im Unternehmen nicht vorhanden. Die Nachteile des Verkaufs bestehen darin, dass das Mitbestimmungsrecht sowie potenzielle Verkaufsflächen-erweiterungen ausgeschlossen werden. **Aufgrund der oben genannten Vor- und Nachteile wird, in der kurzfristigen Betrachtung, der Verkauf der Teilparzelle 6023.1 empfohlen.** Diese Vorgehensweise widerspiegelt die bestehende Unternehmensstrategie.

Die Vorteile des Baurechts liegen darin, dass das Verfügungsrecht sowie das Mitbestimmungsrecht weiterhin beim Eigentümer bleiben. Diese Vertragseinschränkungen können dazu führen, dass tiefere Baurechtszinserträge erzielt werden. Langfristig betrachtet, besteht die Möglichkeit zur Verkaufsflächenerweiterung (Baurechtsvertragsdauer von mind. 30 Jahren). Für den Baurechtsgeber besteht der Nachteil darin, dass eine Abhängigkeit von der Bonität des Baurechtsnehmers besteht. Zudem muss am Ende der Laufzeit eine Heimfallentschädigung vergütet werden. **Aufgrund der oben genannten Vor- und Nachteile wird, in der langfristigen Betrachtung, die Abgabe der Teilparzelle 6023.1 im Baurecht empfohlen.** Diese Variante ermöglicht Land zu sichern, welches ein rares Gut in der Schweiz ist. Zudem wird empfohlen, eine Vertragsdauer von 30 Jahren festzulegen. Eine Lidl-Filiale weist eine Abschreibungsdauer von 33 Jahren auf. Somit kann vor Ablauf der Vertragsdauer entschieden werden, ob die Teilparzelle 6023.1 für den Eigengebrauch benötigt wird oder weiterhin im Baurecht abgegeben werden soll.

Die Vermietung ermöglicht die Erzielung einer langfristigen Rendite. Zudem bestehen eine vollständige Entscheidungsmacht und die Flexibilität, jederzeit eine Erweiterung für den Eigengebrauch vorzunehmen. Im Gegensatz dazu stehen das Risiko sowie der hohe finanzielle Aufwand. Weiter ist die Vermietung mit einem hohen Bewirtschaftungsaufwand verbunden. **Solang Lidl Schweiz die Ressourcen für betriebsfremde Immobilien nicht ausbaut, wird von der Vermietung abgeraten.**